جمال لكبير

محامي المستقبل

دليل النجاح في مجال المحاماة : استراتيجيات ونصائح لبناء مسار مهني متميز

مقدمة

من حيث البدء، كانت مهنة المحاماة تجذبني نحوها، وكأنها اختارتني فهي موجودة في حياتنا، وكلمة محامي كلمة شائعة في الأخبار والأفلام والإذاعة

لكن عندما نبحث عن دليل عن هذه المهنة النبيلة، نجد مقالات متفرقة هنا وهناك، لكنها دون روح وغير ممتعة، ولا أجد من يقول الحقيقة عن هذه المهنة، ولا يسردها بشغف

ولأهمية المحاماة، هل تعلم أن ما مجموعة 25 رئيسا أمريكيا الذين عملوا كمحامين قبل دخولهم السياسة، بدءا من جورج واشنطن وصولا إلى جو بايدن.

ونحن نعلم أن منصب رئيس الجمهورية في الولايات المتحدة الأمريكية من أصعب المناصب للوصول إليه وهذا لأنه ببساطة يمثل أقوى رجل من الناحية الاقتصادية والعسكرية في العالم.

عزيزي القارئ المحامي ليس ملاكا كما تعتقد، وليس هدفه تحقيق العدالة أو أن يكون شريك فيها.

إن كنت من متابعي السينما المصرية، قد تكون سمعت بأدوار الممثل عادل إمام وهو يمثل دور المحامي سبانخ فيلم لأفوكاتو.El Avocato (1983)

يتحدث فيلم "المحامي سبانخ" هو فيلم كوميدي مصري يروي قصة المحامي الفقير سبانخ، الذي يعمل بجد لكنه يواجه العديد من التحديات في حياته الشخصية والمهنية. يجسد النجم عادل إمام دور سبانخ، الذي يجد نفسه متورطا في قضية تجارة المخدرات بطريقة غير مباشرة. يقرر سبانخ الدفاع عن نفسه في المحكمة بأسلوب كوميدي، مما يؤدي إلى سلسلة من المواقف الطريفة والمفاجآت المضحكة. يتناول الفيلم بشكل ساخر الفساد والعدالة في المجتمع المصري، ويقدم رسالة عميقة بطريقة طريفة حول أهمية الشجاعة والصدق في مواجهة الظلم والفساد.

هذا الفيلم رغم أنه تعرض للمحاماة بمنظور كوميدي هدفه إضحاك المشاهدين في العالم المصري، حيث يدافع المحامي سبانخ عن السياسي الفاسد وتاجر المخدرات، ويسخر من العدالة بتحدث مع القاضي كونه مجرد مواطن يعاني الهواجس العاطفية ، هناك جزء حقيقي (نحن المحامون نحب المال)

هناك مقولة تنسب للفيلسوف نيتشه :

القليل من الحقيقة يمكن أن يجعل الناس سعداء، ولكن لن تجدها إلا عندما تعترف بأن السعادة ليست هدفًا– ".

الهدف الحقيقي من ممارسة المحاماة هو المال بكل بساطة .

...؟ عزيزي القارئ في هذه اللحظة عليك أن تقرر مواصلة القراءة والاختيار، لأنك تقول في أفكارك الباطنية ما دخل هذا الفيلم ومحامي سبانخ في المحاماة وعنوان الكتاب محامي المستقبل، ليكن في علمك أن مارست هذه المهنة أكثر من 20 عام ودافعت في جميع القضايا التي تقشعر لها الأبدان من جرائم القتل

والمخدرات والتزوير والهجرة الغير الشرعية والقضايا الأساسية من معارضيين ورجال دولة وسمعت مئات الأحكام وكانت كلها رائعة، كانت أحلى كلمة أحبها "ببراءة المتهم"

لهذا لا أريدك أن تكون محامي يجلس في مكتبه، وحيدا يقرأ في الجريدة أو يحل الكلمات المتقاطقة وينتظر يدخل عليه زبون ولا حتى شخص يسأل عن طبيب في نفس العمارة إلى فيها مكتبك...

كلمة '**محامي**' ليست مجرد مسمى وظيفي، بل هي رمز للعدالة والشجاعة، تتجسد فيها قصص المواجهة والنضال والنجاح. تحمل وزناً ثقيلاً من المسؤولية والتحديات. في عالم مليء بالأفلام السينمائية والأحداث الواقعية، تبرز شخصية المحامي كبطل يحمل راية العدالة، لكن الحقيقة أبعد ما تكون عن هذا السيناريو الرومانسي. في هذا الكتاب، سأأخذك في رحلة تقديمية واقعية إلى عالم المحاماة، حيث يمزج العمل الشاق بالفكاهة، والتحديات بالإنجازات. انضم إلي واكتشف معي ما يعنيه أن تكون محامياً، وكيف يمكن لهذه المهنة أن تكون أكثر إثارة وروعة مما تصورته."

وسأحاول في هذا الكتاب أن أحولك الى قرش حقيقي ، فالقرش الذي يشم رائحة دم فريسته يشبه المحامي الذكي الذي يتمتع بالمرونة والحس القوي في الاستشعار. فهو يعرف ثغرة ربح القضية، فهو يتمتع بالقدرة على استشعار الفرص والمواقف المناسبة التي تزيد من فرص نجاح قضيته. كما يتقن هذا المحامي الاستراتيجيات الفعالة لاستغلال الضعفاء في الحجج المقدمة من الجانب الآخر، مما يساعده على تحقيق النصر والانتصار في القضايا التي يتولاها.، وكالقرش دون رحمة ودون عاطفة خلق ليفترس.

عندما تتخرج من كلية الحقوق وتجتاز دورة التدريب المحاماة ، وتنظم الى نقابة المحاميين صدقني سيعطونك بطاقة ممارسة المحاماة و وشهادة لتفتح مكتبك ، وينتهي كل شيء وكأنك طيار حربي ، تقلع في سماء لتواجه الحقيقة ، ومع كل أقلاع هناك هبوط ، للأسف عرفت محاميين متميزين و تحصلوا على علمات جيدة في تحصيلهم الجامعي ، لكنهم لم يستمروا في المهنة ، من أعترف بفشله في العام الأول .

الحقيقة المرة أن المحامي أن لم يستطع دفع ايجار مكتبه والعامليين يعني بأنه قد إنتهى .

كتابي سيعلمك الاقلاع والهبوط في المطار الذي تحبه ، ويعطيك الطريق الوحيد للاستمرار في هذه المهنة التي لا تعرف التقاعد ، أنها ممتعة .

هل أنت مستعد ؟

أرجو أن لا تكن من النوع الذي يتصفح العشرين أو الخمسين ضفحة الاولى ؟

في الصفحات التالية لنتفق ونبرم عقد غير مكتوب بيني وبينك عزيزي القاريء ، عندما تكمل كتابي أرجوا أن تتصل بي على هذا الرقم : 0772363690 أو على الواتس آب 213772363690+ أعطيني علامة من /20 وأن كانت العلامة أكثر من 20/15 عدني بانك ستدفع لي فنجان قهوة، عندما نلتقي على هذه الأرض ، فهذا الكتاب محتواه حقيقي ،فأنا كالطفل الضائع الباحث عن الحقيقة .

المؤلف : لكبير جمال

حددة 5 أسباب لتمارس مهنة المحاماة

أهم سبب لأي شخص يرغب في ممارسة المحاماة في الوطن العربي ، أنه درس حقوق أو درس العلوم القانونية ، لكن أن أريد منك أن تعطيني خمس أسباب تجعلك تفكر في ممارسة المحاماة ؟

قد يكون من بين الأسباب الجادة هو الحب ، لكن في الحقيقة رأيت الكثير من المحامين الناجحين يمارسون مهنة المحاماة ولكن لا يحبونها بالقدر الذي جعلهم يختررون ممارستها.

وممكن يكون من بين الأسباب هو حب المال ، حقيقة الكل يحب المال وهو دافع محرك لهذه الحياة ومن النادر تجد شخص لا يحب المال ، أتذكر أن اللاعب غابرييل باتيستوتا (باتي غول) هو أحد أساطير كرة القدم الأرجنتينية، وقد سجل العديد من الأهداف خلال مسيرته الاحترافية. ومن الصعب تحديد العدد الدقيق لأهدافه بسبب تنوع البطولات التي شارك فيها والأندية التي لعب معها. ومع ذلك، فإن تقديرات عدد أهدافه تتراوح بين 250 إلى 300 هدف، بما في ذلك أهدافه مع الأندية والمنتخب الأرجنتيني.

سأل ذات مرة هل تحب كرة القدم ؟ ، وأجاب ببساطة لا أحبها ، لكن أنكم تعرفون يجب أن أسجل الأهداف من أجل المال ، كانت كلماته واضحة سجل من بين 250 الى 300 هدف من أجل المال .

أتمنى أن يكون المال من بين الأسباب التي جعلتك تختيار المحاماة ، ولا تكن ساذج وتتكلم عن حب العدالة ونصرة المظلومين ، لأن الظلم على هذه الأرض لن ينتهي ، فالحياة كلها قائمة على صراع بين الشر و الخير ، وأتمنى الا تخوض في التفكير .

لهذا عليك عزيزي القاريء أبحث عن الأسباب الحقيقة المجردة من أي عاطفة ، لتمارس مهنة المحاماة

فأنت لن تكون مجرد رجل يمارس القانون أنها مهنة مركبة وفي بعض الحالات خطيرة وتجعلك تفقد الثقة في الناس بسهولة بسبب الملفات الجنائية التي قد تدرسها وتعالجها في مسيرتك المهنية .

فجعلك أسبابك حقيقة ملموسة لأن الحقيقة الملموسة هي :

1- الثقة والوثوقية: عندما يكون لدينا معرفة دقيقة بالحقائق والوقائع، يمكننا بناء الثقة والوثوقية في العلاقات الشخصية والمهنية

2- اتخاذ القرارات الصحيحة: تساعدنا المعرفة بالحقائق على اتخاذ قرارات مدروسة وصائبة، مما يقلل من احتمال الوقوع في الخطأ.

3التواصل الفعال: عندما نكون صادقين وموثوقين في التعبير عن الحقائق، يمكننا تحسين التواصل وبناء علاقات قوية مع الآخرين.

4- التطور الشخصي والاجتماعي: يمكن لفهم الحقائق والوقائع أن يساعدنا في التعلم والنمو الشخصي، ويمكنه أيضا تعزيز فهمنا للعالم من حولنا.

5- تحقيق العدالة: يلعب الكشف عن الحقائق دورا مهما في تحقيق العدالة، حيث يمكن للحقيقة الملموسة أن تساهم في إظهار الحق ومعاقبة الظلم.

أتمنى أن تعرف أسبابك من البداية ، فأنت في طريقك نحو مستقبلك وليس مستقبل شخص آخر ،قد يختار شخص ما أن يكون مهرج يدخل البهجة لناس والأطفال ، ويكون هدفه إنساني ، المحاماة ليست مهنة للمهرجين وليست مهنة فيها البهجة والسعادة، لقد رأيت دموع المتهمين في السجون وأهاليهم في أروقة العدالة .

عزيزي القاري ، لقد شاهدت محامي يرافع في قضية جنائية وهو يبكي لأنه تلقى خبر وفاة والده ، وشاهدت محامي يموت أمامي بسكة قلبية وهو يسمع حكم جنائي ، كما رأيت مكالمات التهديد من جيهات حكومية نافذة ، والتنمر بجميع أنواعه ، أنها ليست مهنة للخراف الوديعة .

أذن فكر في خمسة أسباب مقنعة تجعلك تختار مهنة المحاماة ، وأذا أردنا أن نفكر مثلما يفكر الذكاء الاصطناعي من موقع**https://chat.openai.com/:**

طبعًا، إليك خمسة أسباب قد تجعلك تفكر في ممارسة مهنة المحاماة:

1** .تحقيق العدالة:** كمحامٍ، يمكنك أن تكون صوتًا للضعفاء والمهمشين، وتساعدهم في الحصول على حقوقهم وتحقيق العدالة في المجتمع.

2** .تحديات مستمرة:** تقدم مهنة المحاماة تحديات مستمرة ومتنوعة، مما يسمح لك بتطوير مهاراتك ومواجهة تحديات جديدة بشكل دائم.

3** .تأثير إيجابي:** يمكن لمهنة المحاماة أن تمنحك القدرة على تغيير القوانين والسياسات بما يخدم المجتمع ويحقق المصلحة العامة.

4** .فرص النمو المهني:** توفر مهنة المحاماة فرصًا كبيرة للنمو المهني والتقدم في مسار حياتك المهنية، سواء كنت تعمل في مكتب خاص أو مؤسسة قانونية كبيرة.

5. **التحديات الفكرية:** حل القضايا القانونية يتطلب التفكير العقلاني والتحليل الدقيق، مما يجعل مهنة المحاماة مناسبة لأولئك الذين يحبون التحديات الفكرية وحل المشكلات المعقدة.

هذه أجابة الذكاء الاصطناعي الذي يعتمد على الخورازميات في إجابته ، وأعتقد لو إلتحق بمهنة المحاماة لأصبح محامي فاشل ، لهذا حدد دوافع لان حتى في العدالة يقولون الأسباب أساس العدل أو الحكم ومصدر هذه المقولة من الحضارة الرومانية .

- **استعراض للتحديات والفرص في مجال المحاماة.**

المحاماة في الان في عصر الانترنت والعولمة وسرعة الاتصال ،وانفجار المواقع الالكترونية للاسف لا زالت بدائية مهما حاولت الحكومات والمنظومة ،تحديثها لأن النجاح بكل بساطة ليس سهل لونرجع لمحرك البحث جوجل ونكتب كلمة محامي سيعطينا حوالى 37,100,000 نتيجة من نتائج البحث،وأنت كمحامي المستقبل ستتحول الى نتيجة من نتائج البحث في موقع جوجل ، المصيبة الكبرى أن لا يكون أسمك في محركات البحث هذا يعني أنك غير موجود .

لنحاول مرة ثانية ولنجرب هذا المثال علي أنا شخصيا نكتب كلمة : المحامي لكبير جمال

كانت النتيجة حوالى 8,700,000 نتيجة وظهر موقع مكتبي على خرائط قوقل ورابط فيدوهات لي على موقع اليوتوب على قناتي youtube.com/@DJAMEL_LEKBIR وصفحتي على الفايس بوك : facebook.com/lekbiradjamel ومدونتي elmouhami-lekbir.blogspot.com

نعم أول تحدي لك كمحامي مستقبلي يجب عليك التواجد الالكتروني ، وأن لا تبقى نكرة يجب عليك العمل دائما على تسويق نفسك وكأنك في حملة انتخابية تريد ربح الانتخابات أعطي صورة جيدة لمكتبك ولنفسك الجميع يفعل ذلك بمختلف الطرق ويكذب عليك من يقول لك أنهم لا يفعلون ذلك ، أعرف من يدفع أموال للصحافة ليظهر لدقائق في نشرة الاخبار، أو في بث إذاعي في الساعات الذروة الصباحية فالناس يبحثون على الجديد ، لهذا تذكر لا تكن نكرة وهذا هو التحدي الأول .

التحدي الثاني عليك عندما تفتح مكتبك أرجوك لا تكن كالشجرة الوحيد في قمة الجبل ، او في الصحراء أنت ومكتبك شيء واحد ، عليك أن تقترب من المحكمة قدر المستطاغ ويكون لك جيران محاميين لأن العالم لا يعترف بالافراد ، فانت محامي ولست طبيب قلب جراح ، أمثالك كثر وفي كل مكان .

التحدي الثالث هو تحدي سهل أرجوك حاول أن يكون رقم هاتف سهل وبسيط ويمكن حفظه :

مثال أن رقمي الأول: 0772363690 ورقمي الثاني 0696000001 أنها أرقام سهلة يمكن للموكليك حفظها وتداولها ، فالارقام الصعبة مشكلة حتى بالنسبة لك وانت تملي رقمك على أي شخص سطلب رقمك .

التحدي الأخير : حاول أن تكون لك علاقات عامة ومعرفة بالناس وحاول ان تكون لك صدقات في كل مكان فانت كالنقود يجب أن تكون في كل مكان واحفظ هذا المثل الشعبي الجزائري
(هذاك كصرف زمان) (هذاك كالفاس وين يروح يحفر) يعني ان الناس يحتاجونك وانت مستعد للتأقلم

الفرص :

الفرص نحن من نراها ونصنعها (أنت يجب عليك انت تكون لديك عيون الباز)

كلما كانت القضية كبيرة أطلب أتعاب كبيرة ولا ترحم ولا تخجل ، الفرق بين المحامي الناجح هو المحامي الذي يقدر أتعابه بدقة ،ويعرف قيمته باختصار.

صفات المحامي الناجح

أرجوك أن كنت تحفظ مقولة " الغاية تبرر الوسيلة" عليك أن تعرف بان الكاتب هو الكاتب الايطالي مكيافيلي مؤلف كتاب " الامير " وهو كتاب سياسي ، لكن في حقيقة الامر ، هو كتاب يتحدث عن السلطة والوصول اليها ، وممكن تفهم من محتوى الكتاب أن الثيقة غير موجودة

المحامي الناجح لا يثق في أحد ، بينما الناس يثقون فيه وهذه معادلتنا حاول ان توازن بين هذه العواطف ، أنا شخصيا وتعرضت للخيانة وافشاء الاسرار ، لهذا أرجوك تعلم اننا قلوبنا في الجيهة اليمنى لا نثق باي أحد .

هناك مقولة وجدت في أحد الكتب المصرية الفرعونية لطبيب معروف ، يقول فيها طبيب لإبنه :

يا أبني عالج الاغنياء ولا تعالج الفقراء ، الاغنياء يدفعون دائما ؟.

نحن كذلك لا ندافع بالمجان ولا نعمل بالتطوع ولا فضيلة لمحامي يعمل بالمجان ، لاننا عندما حين دورنا الضرائب ، الايجار ، العاملون في مكاتبنا ، لا ينتظرون يطلبون منا المال ولا يتقبلون أي عذر لهذا تذكر ، نحن مستقلون ماديا ولا نملك مداخيل خارج هذه المهنة ، عليك دائما المطالبة باتعابك .

يحكى لي أن أحد المحامين أستفاق من غيبوبة الجراحة ، فاول كلماته كانت أدفع لي أتعاب نعم عود نفسك على المطالبة باتعابك ، ولا تجعل من زبزنك صديقا لك ، في مهنة المحاماة نحن لا نصادق من يطلبون خدمتنا ، وأجعل مسافة بينك وبين زبونك "موكلك" فهو ليس صديقك ، تنتهي علاقتك به بمجرد صدور حكم في قضيته ، وهو مستعد لتغيرك أن وجد محامي أحسن منك

حاول أن تكون الافضل في منطقتك حاول أن تكون محترف في معاملتك وأحترم الوقت والمواعيد لا داعي أن تكون لا أخلاقي ،وفي نفس الوقت لا تكن مثالي يقولون : لا تحدق للجحيم لكي لا يحدق الجحيم عليك ، عالم العدالة وكواليسها عالم خطير لا تبع نفسك للشيطان ، أستمتع بحياتك وحاول ان تبتسم تذكر انت محامي حر ومستقل ، وأن لم تكن شجاع فانت لا تستحق ارتداء الجبة السوداء فهي لا تعترف بالجبناء ، وهناك من قدموا حياتهم لها من أجل المجد .

المحامي الناجح يقرا باستمرار بل هو آلة قراءة ، الكتاب والورقة والقلم وكشكول الملاحظات دائما في حقيبته ، أي محامي لا يملك مكتبة قانونية ولا يقرا من النادر ان يكون ناجح ، فهو محامي مزيف .

حاول ان تكون سياسي ولا تمارس سياسة علاقتك بالسياسة هي علاقة مصالح لا غير ، أسمك مثل العملة الغالية والتي عندها مصدقية لا تكن مزيف .

عليك بالمجاملة ولا عيب في ذلك ،وأبتسم للجميع فانت يجب أن تكون كذلك ، فالصين يقولون الذي لا يبتسم لا يفتح دكان ، الابتسامة عندك طريقة للوصول الى قلوب الجميع .

قاعدة مهمة تذكر :

المحامي لا يجب أن يكون متاح في أي وقت ، أنت تستقبل بالموعد ولا تستقبل بدون موعد .

حتى في استقبال المكالامات الهاتفية ، كن دقيق وأعرف مضمون المكالمة دائما أدخل في صلب الموضوع بايجاز .

الكثير من المحامين الشباب يضيعون الوقت في النقاش ، حتى تصبح مقابلتهم مع الزبون استشارة بدون موضوع ، في فرنسا استعملوا طريقة الساعة الرملية بيحدد زمن المقابلة باختصار المقابلة

عندما تنتهي اخر حبة رمل في الساعة الرملية تصبح المقابلة مدفوعة ،وهذه عملية ناجعة ، راينا الكثير من الزوار الذين يسالون من أجل السؤال لاغير فضليون .

تخيل معي ان أحد زبائني طلب مني كتب قانونية ليعرف حقوقه ، فما كان لي الا أن اقول له أعطيك مكتبي وجبتي وبطاقة المحاماة أحسن .

الجدية في الاستقبال يعطيك هيبة ويعطيك أستقرار (تذكر)

....

استراتيجيات جذب العملاء

أن تكتب كتاب مثل هذا الكتاب يعتبر طريقة لجلب عملاء و زبائن جدد ، أن تنشر مقالات قانونية كذلك تعتبر استراتيجية ، الفكرة هو ابداعك من خلال المثابرة

يجب أن تكون متواجد على مسرح الحياة والعدالة .

البعض يقول أن المحامي المعروف أكثر جلب لأنه يكسب القضايا ، لا أعتقد أنا ربح القضايا سبب مهم لجلب العملاء والزبائن ، أنا كمثال ممكن ربحت أكثر من 570 قضية جزائية بالبراءة في مسيرتي المهنية ولم تكن سبب في جلب العملاء ولم أشعر أنها كانت سبب في شهرتي .

فالمحامي يعمل على الاستمرارية وتطوير ذاته بصفة مستمرة ولا يتوقف عن تطويره والذي لا يتطور يختفي من الوجود ، ونحمد الله على توفيقنا على كل حال .

الاستراتيجية التي تصلحي قد لا تصلح لك ، المهم أن لا تكون عشوائية غير مدروسة

لكن يمكن ان نضع استراتيجية اساسية :

- مكتب قريب من المحكمة
- سكرتيرة تجيد التواصل مع العملاء
- تواجدك كمحامي في المحكمة مرتدي الجبة في ساعات الذروة الفترة الصباحية
- تحديد مكتبك في خرائط قوقل
- كتابة مقالات قانونية
- المشاركة في الفعاليات الاجتماعية والثقافية
- كتابة كتاب
- احترام المواعيد والاهتمام بالوقت

من يهتم بالوقت يضع ساعة في يده ومن يهتم بالدقة يرتدي ساعتين ،وبعبارة أخرى تجاوز اقرانك دائما بخطوة ، لا تكن تقليدي فنحن في عصر التكنولوجية

وبناء قاعدة عملاء قوية

نجاحك في قضاياك هي سمعتك ، وهو الوسيلة الوحيدة لتبني القاعدة

الخاتمة

خاتمة كتاب "محامي المستقبل" تتحدث عن التحديات والفرص التي يواجهها المحامون في عصرنا الحديث، وتسلط الضوء على أهمية التطور التكنولوجي والابتكار في مجال المحاماة. يتم تسليط الضوء على أهمية تبني الابتكارات التقنية وتطبيقها في عمل المحاماة، مع التأكيد على أن المحامين المستقبليين يجب أن يكونوا مستعدين للاستفادة من التكنولوجيا والتحول الرقمي لتحقيق النجاح في مهنتهم.

تتناول الخاتمة أيضًا أهمية القيم الأخلاقية والمهنية في ممارسة المحاماة، وتشدد على ضرورة النزاهة والنضال من أجل العدالة والمساواة. كما تستعرض الخاتمة التحديات التي يمكن أن يواجهها المحامون في مواجهة التغيرات السريعة في العالم القانوني وتقديم توجيهات حول كيفية التعامل مع هذه التحديات بشكل فعال.

وتختم الخاتمة بدعوة إلى المحامين لتبني مبادئ الابتكار والتغيير المستدام في مهنتهم، والاستعداد لتحديات المستقبل بثقة وإصرار. تشجع المحامين على السعي لتحقيق التميز في مهنتهم من خلال العمل الجاد والمثابرة، والالتزام بالمبادئ الأخلاقية والقانونية التي تحكم ممارسة المحاماة بشكل صحيح ومسؤول.

وفي النهاية، تؤكد الخاتمة على أن المحامي المستقبلي يجب أن يكون لديه رؤية إيجابية ومفعمة بالحماس لتحقيق التغيير والتقدم في مجال المحاماة، مع التمسك بالقيم والمبادئ التي تشكل أساس هذه المهنة النبيلة والمهمة في خدمة المجتمع وتحقيق العدالة والمساواة.

يمكنكم الاطلاع على قناتي على اليوتوب فهناك محاضرة عن فن المرافعة

youtube.com/@DJAMEL_LEKBIR

المؤلف

لكبير جمال